

BAB I

PENDAHULUAN

1.1.Latar Belakang

Bank syariah adalah bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam. Sedangkan bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah Islam adalah bank yang dalam kegiatan operasinya itu mengikuti ketentuan-ketentuan Syariah Islam khususnya yang menyangkut tata-cara bermuamalat secara Islam (Sri Wahyuni, 2008). Perbankan syariah telah menunjukkan ketangguhan pada saat terjadi krisis moneter yang terjadi di Indonesia antara tahun 1997-1998 yang merupakan kondisi terberat bagi seluruh perekonomian di Indonesia. Pada saat tersebut, ketertarikan masyarakat akan perbankan syariah semakin besar terutama terhadap PT Bank Muamalat Indonesia yang pada saat itu merupakan satu-satunya bank syariah yang ada di tanah air. Hal tersebut sangat bertolak belakang dengan perbankan konvensional yang justru dilanda ketidakpercayaan di kalangan nasabahnya. Hal tersebut mengakibatkan banyak bank konvensional yang berusaha untuk menarik dana masyarakat dengan imbalan tingkat suku bunga tabungan deposito yang tinggi, bahkan ada yang mencapai batas 35%. Namun rata-rata bank konvensional hanya berani memberikan kredit dengan tingkat bunga maksimal 30,74%. Sehingga yang terjadi adalah bencana bagi perbankan konvensional karena beredar spekulasi di kalangan masyarakat untuk mempercayakan dana mereka untuk dikelola oleh bank konvensional dengan harapan akan mendapat bunga yang tinggi. Padahal pihak bank sendiri tidak diizinkan memberikan kredit dengan bunga tinggi kepada masyarakat.

Hal ini yang menyebabkan bank konvensional mengalami kesulitan keuangan dan mengakibatkan *negative spread* di perbankan konvensional.

Sementara di saat yang bersamaan perbankan syariah justru menunjukkan kinerja yang baik bila dibandingkan dengan perbankan konvensional. Hal ini dapat dipahami mengingat tingkat pengembalian pada bank syariah yang tidak mengacu pada tingkat suku bunga tabungan dan deposito yang ditetapkan oleh Bank Indonesia. Sehingga berdasarkan pengalaman historis tersebut yang pada akhirnya memberikan harapan akan perkembangan perbankan syariah di Indonesia.

Jumlah lembaga keuangan syariah di Indonesia, baik dalam bentuk bank maupun nonbank telah tumbuh dengan cukup besar. Hal tersebut dapat dilihat dari jumlah lembaga keuangan syariah yang terus menerus bertambah setiap tahunnya. Hal ini merupakan imbas positif dari dikeluarkannya Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 yang sekaligus menghapus pasal 6 pada PP No. 72/1992, yang memungkinkan perbankan konvensional untuk melakukan *dual banking system* atau mendirikan divisi syariah (unit usaha syariah) (Machmud, 2009). Pada tabel 1.1 tampak bahwa jumlah kantor Bank Umum Syariah (BUS) mengalami perkembangan yang cukup mengembirakan yang semula 5 bank menjadi 11 bank pada tahun 2013. Sedangkan Unit Usaha Syariah (UUS) mengalami penurunan yang semula berjumlah 28 unit menjadi pada tahun 2008 menjadi 23 unit pada tahun 2013. Terjadinya penurunan UUS karena beberapa diantaranya telah beralih menjadi BUS. Sedangkan BPRS juga meningkat yang semula berjumlah 131 bank menjadi 160 bank atau rata-rata tumbuh sebesar 4,08%. Dengan bertambahnya perbankan syariah, secara otomatis akan

diikuti oleh bertambahnya jumlah kantor yang menyebar di wilayah Indonesia yang semula berjumlah 1.024 kantor menjadi 2.925 kantor dengan rata-rata pertumbuhan sebesar 23,36%. Pertumbuhan jumlah kantor ini jauh lebih besar bila dibandingkan dengan pertumbuhan perbankan konvensional.

Tabel. 1.1.
Perkembangan Kantor dan Aset Perbankan Syariah di Indonesia

No	Jenis Bank	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
1	Bank Umum Syariah	5	6	11	11	11	11
	Jumlah Kantor	581	711	1.215	1.401	1.745	1.950
2	Unit Usaha Syariah	27	25	23	24	24	23
	Jumlah Kantor	241	287	262	336	517	576
3	BPR Syariah	131	139	150	155	158	160
	Jumlah Kantor	202	225	286	364	401	399
4	Jumlah Kantor	1.024	1.223	1.736	2.101	2.663	2.925
5	Asset	51.248	68.21	100.25	148.98	199.71	235.14
	BUS dan UUS	49.55	4	8	7	7	8
	Persentase (%)	96,70	66.09	97.519	145.46	195.01	229.55
	BPRS	1.693	0	97,27	7	8	7
	Persentase (%)	3,33	96,89	2.739	97,64	97,65	97,62
			2.124	2,73	3.520	4.699	5.591
			3,11		2,36	2,35	2,36

Sumber: Bank Indonesia (www.bi.go.id), diolah. *) Kondisi Oktober 2013

Pada umumnya, produk-produk yang ditawarkan oleh lembaga keuangan syariah diantaranya produk penyaluran dana (*financing*), produk penghimpunan dana (*funding*), dan produk jasa (*service*). Untuk produk penyaluran dana dapat dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya, yakni pembiayaan dengan prinsip jual-beli, pembiayaan dengan prinsip sewa, pembiayaan dengan prinsip bagi hasil, dan pembiayaan dengan akad pelengkap. Untuk produk penghimpunan dana hanya menggunakan dua prinsip, yakni dengan prinsip *wadiah* dan *mudharabah*.

Meskipun demikian, ternyata dalam kenyataannya pembiayaan dengan prinsip jual beli (*murabahah*) paling banyak diterapkan dalam perbankan syariah atau memiliki porsi besar dibandingkan pembiayaan dengan prinsip yang lainnya. menurut Sugiwati (2009) menuturkan bahwa dari beberapa survey, ternyata perbankan syariah pada umumnya menggunakan pembiayaan dengan prinsip *murabahah* sebagai metode pembiayaan utama, meliputi hampir tujuh puluh lima persen (75%) dari total kekayaan bank syariah. Bahkan bank Islam yang berada di luar Indonesia, seperti Dubai Islamic Bank dan Islamic Development Bank, ternyata juga menggunakan pembiayaan dengan prinsip *murabahah* meliputi antara 73-82 % dari total pembiayaan. Padahal sebenarnya perbankan syariah juga memiliki produk pembiayaan unggulan yang lain, yakni pembiayaan berbasis *profit and loss sharing* (PLS) seperti *mudharabah* dan *musyarakah*. Berikut ini besarnya pembiayaan dari perbankan syariah selama kurun waktu 2008-2013 cenderung meningkat, yang dialokasikan pada berbagai jenis pembiayaan sebagai terlihat pada tabel berikut.

Tabel 1.2.
Besar Pembiayaan BUS dan UUS pada Berbagai Jenis Pembiayaan (Rp milyar)

No	Jenis Pembiayaan	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
1	Akad <i>Mudharabah</i>	6,205	6,579	8,631	10,299	12,023	13,664
2	Akad <i>Musyarakah</i>	7,411	10,412	14,624	18,960	27,667	37,921
3	Akad <i>Murabahah</i>	22,486	26,321	37,508	56,365	84,004	107,484
4	Akad <i>Salam</i>	0	0	0	0	0	0
5	Akad <i>Istishna'</i>	351	423	347	326	366	528
6	Akad <i>Ijarah</i>	516	1,305	2,341	3,839	6,912	10,244
7	Akad <i>Qardh</i>	540	1,829	4,731	12,937	11,499	9,422

8	Lainnya	0	0	0	0	0	0
	Jumlah	38,915	46,886	68,181	102,655	147,505	179,280

Sumber: Bank Indonesia, data diolah. *) Kondisi Oktober 2013

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui bahwa jenis pembiayaan yang paling banyak dikeluarkan adalah akad murabahah dengan persentase berkisar antara 55 – 60 % atau rata-rata 56,79 persen. Berturut – turut diikuti oleh akad *musyarakah*, akad *mudharabah*, akad *Qardh*, akad *Tijarah* dan akad *Istishna*. Dua jenis pembiayaan dengan akad *salam* dan lainnya tidak pernah dilakukan sejak tahun 2008. Dilihat dari total pembiayaan, terjadi peningkatan yang cukup tinggi terutama terjadi pada tahun 2011 yang mencapai pertumbuhan sebesar 50,56 persen, tahun 2012 mencapai 43,69 persen dan tahun 2013 sebesar 21,54 %. Secara rata-rata pertumbuhan pembiayaan perbankan syariah dari tahun 2008 – 2013 adalah sebesar 36 persen sama dengan rata-rata pertumbuhan dana pihak ketiga (DPK). Hal ini bermakna bahwa laju pertumbuhan antara dana yang dihimpun perbankan syariah sama dengan pertumbuhan dana yang disalurkanannya.

Disamping itu, saat ini pertumbuhan penduduk manusia yang semakin padat menyebabkan semakin bertambahnya kebutuhan manusia baik itu kebutuhan primer maupun kebutuhan sekunder. Rumah merupakan salah satu kebutuhan primer bagi pemenuhan kesejahteraan manusia setelah sandang dan pangan. Namun demikian ternyata kebutuhan akan perumahan ini sering kali terbentur pada minimnya dana yang dimiliki oleh konsumen yang mendambakan memiliki rumah sendiri. Sehingga , pengembangan melalui kredit pemilikan rumah dilirik sebagai alternative utama pembiayaan perumahan. Peluang inilah yang dimanfaatkan oleh banyak lembaga

pembiayaan dan perbankan untuk menawarkan produk konsumtif yang banyak dikenal dengan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR). Berbagai fasilitas kemudahan mulai dari proses pengajuan, keringanan biaya administrasi, rendahnya tingkat suku bunga dan sebagainya pun ditawarkan sebagai daya tarik. Sayangnya, suku bunga bank konvensional yang fluktuatif dan tidak pasti terkadang membuat orang merasa ragu untuk mengambil kredit kepemilikan rumah dari perbankan.

Sebagian mereka merasa khawatir jikalau di tengah masa kredit suku bunga tiba-tiba naik dan menyebabkan mereka tidak mampu lagi membayar sisa angsurannya. Kekhawatiran seperti itu seharusnya tidak perlu terjadi jika memanfaatkan fasilitas pembiayaan kepemilikan rumah dari bank syariah. Menurut data statistik perbankan syariah yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia mengenai komposisi pembiayaan yang diberikan bank umum syariah dan unit usaha syariah pada September 2013 terdapat sebanyak 177.320 (dalam miliar Rupiah) pembiayaan yang diterapkan melalui produk-produk syariah itu sendiri. Kenaikan yang cukup signifikan ini 174.537 (dalam miliar Rupiah) pada Agustus 2013 dapat kita simpulkan bahwasanya semakin meluasnya pemakaian masyarakat terhadap produk-produk syariah yang ditawarkan (Putri, 2013).

Dari data statistik perkembangan bank syariah, terlihat bahwa bentuk pembiayaan *murabahah* memegang peranan penting yang memberikan bagian terbesar dalam penyaluran dana. Hal ini terjadi karena beberapa hal diantaranya karena *murabahah* adalah pembiayaan investasi jangka pendek dan menggunakan sistem *Profit and Loss Sharing* (LPS) yang cukup memudahkan. Selain itu memudahkan *mark up* yang ada

di dalam pembiayaan *murabahah* dapat ditetapkan sedemikian rupa sehingga dapat memastikan bahwa bank syariah memperoleh keuntungan yang sebanding dengan bank yang berbasis bunga yang menjadi pesaing dari bank-bank syariah. kedua penentuan harga barang dalam akad *murabahah* memungkinkan terjaminnya pengembalian asset perbankan syariah. ketiga akad *murabahah* lebih menguntungkan bagi nasabah karena hubungan nasabah adalah bukan kreditur dan debitur, akan tetapi rekan kerja sebagaimana dalam akad *murabahah*.

Murabahah saat ini telah populer di kalangan perbankan syariah karena jajaran perbankan cenderung ingin memperoleh pendapatan yang tetap (*fixed income*) dari tingkat *margin murabahah* yang telah ditentukan di depan tersebut, sehingga bank syariah disini sebagai *mudharib* dapat memberikan nisbah bagi hasil yang cukup menarik bagi para *shahibul mal*, yaitu para deposan dan penabung *mudharabah*. Hal-hal inilah yang membuat banyak perbankan syariah lebih senang untuk mengutamakan konsep pembiayaan *murabahah* karena dianggap paling sederhana. Tetapi pembiayaan dengan skim *murabahah* justru menimbulkan permasalahan baru, karena pada akhirnya menimbulkan salah pemahaman di kalangan masyarakat bahwa pembiayaan *murabahah* yang terdapat pada perbankan syariah sama dengan system pinjaman kredit yang ada pada bank konvensional yang menghitung bunganya secara *fixed/flat rate*. Terlebih lagi adanya *factor mark up* yang menggunakan suku bunga sebagai patokan sehingga perbankan syariah bisa bersaing dengan bank-bank konvensional yang berbasis bunga.

Dilihat dari peran penting *murabahah* yang mendominasi pendapatan dari bank syariah serta untuk menyelamatkan citra bank syariah di mata para nasabahnya pada umumnya dan umat Islam pada khususnya maka perlu secara transparan diketahui dan diteliti lebih lanjut bagaimana mekanisme pembiayaan *murabahah* dan bagaimana penetapan *margin* jual beli yang adil antara pihak bank dan nasabah. Termasuk dalam hal produk pembiayaan pemilikan rumah yang menggunakan skim *murabahah*.

Salah satu karakteristik yang perlu diketahui sebagai akar dari kesuksesan yang akan dicapai suatu bank syariah adalah segmentasi pasar. Identifikasi segmentasi pasar dilakukan dengan cara mengenali karakteristik dari nasabah untuk memilih alternatif bank syariah yang ada di Indonesia. BTN yang pada akhir tahun 2013 mendapatkan penghargaan Indonesia Brand Champions Award 2013 untuk kategori *Most Preferred Residential Property Developer Brand* dan *Most Preferred KPR Brand* dalam event yang diselenggarakan oleh Markplus Insight dan Majalah Marketers ini menandakan bahwa saat ini produk pembiayaan KPR banyak diminati oleh masyarakat. Dari total KPR sebanyak 62.055 unit, BTN menguasai 60.631 unit rumah. Sebanyak 57.885 unit lewat bisnis konvensional, sedangkan 2.746 unit lainnya didistribusikan oleh BTN Syariah. Tentunya BTN Syariah yang baru beberapa bulan telah menjalankan unit usaha syariah di tahun 2005, diharapkan dapat mengidentifikasi lebih mendalam mengenai berbagai factor yang menjadi pertimbangan nasabah dalam memilih BTN Syariah sebagai lembaga keuangan dengan produk KPR yang ditawarkan.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dalam hal ini dengan mengangkat judul: ” Studi Komparatif Dasar Penetapan Harga Jual untuk Produk Kepemilikan Rumah (Studi pada Bank BTN Syariah KC Malang dan PT BTN (Persero) KCP UIN Malang)”

1.2.Perumusan Masalah

- 1) Bagaimanakah sistem pembiayaan *murabahah* untuk produk pembiayaan kepemilikan rumah pada BTN Syariah dan BTN Konvensional?
- 2) Dasar apa saja yang digunakan untuk menetapkan besarnya margin untuk produk kepemilikan rumah pada BTN Syariah dan BTN Konvensional?
- 3) Bagaimana sistem penetapan harga jual untuk produk kepemilikan rumah pada BTN Syariah dan BTN Konvensional?

1.3.Tujuan Penelitian

- 1) Untuk mengetahui system pembiayaan *murabahah* dengan produk pembiayaan kepemilikan rumah pada BTN Syariah BTN Syariah dan BTN Konvensional
- 2) Untuk mengetahui dasar apa saja yang mempengaruhi penetapan margin untuk produk kepemilikan rumah pada BTN Syariah dan BTN Konvensional
- 3) Untuk mengetahui sistem penetapan harga jual untuk produk kepemilikan rumah pada BTN Syariah dan BTN Konvensional.

1.4. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi wahana pengetahuan dan pengalaman mengenai perbankan syariah serta sebagai perbandingan antara konsep-konsep yang telah dipelajari dari perkuliahan dengan prakteknya dan mencoba untuk menerapkan pada keadaan nyata, terutama mengenai system perhitungan *margin murabahah* dengan produk pembiayaan kepemilikan rumah.

2. Bagi Bank Syariah

Hasil penelitian ini bisa menjadi pertimbangan bagi pihak Bank Syariah dalam memberikan pembiayaan murabahah kepada para nasabahnya. Selain itu, kepercayaan nasabah kepada bank syariah diharapkan dapat meningkat karena rasa keingintahuan nasabah cepat atau lambat akan memahami mekanisme perbankan syariah dari penelitian ini serta dapat memberikan informasi yang sangat berguna agar lebih meningkatkan kinerja bank dengan menerapkan prinsip kehati-hatian dalam memberikan pembiayaan bagi hasil sehingga pembiayaan yang diberikan dapat disesuaikan dengan karakter sumber dana pihak ketiga.

3. Bagi Nasabah

Bagi nasabah penelitian ini dapat memberikan informasi yang dibutuhkan, dengan informasi tersebut nasabah dapat mengambil keputusan dalam memilih jenis pembiayaan yang dibutuhkan nasabah juga dapat mengetahui perbedaan antara bank syariah dengan bank konvensional serta dapat

membandingkan system mana yang mampu memberikan keamanan dan keuntungan bagi nasabah.

4. Bagi Dunia Akademika

Hasil penelitian ini dapat menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya dengan tema yang sama. Bagi pembaca diharapkan dapat mengenal produk atau jasa dari bank syariah yang selanjutnya dapat mensosialisasikannya kepada pihak lain.

